

Solutions EAM

- **Interview Alban Janssens de Bisthoven**
- **Associé, responsable de l'ingénierie patrimoniale**
- **Forum Finance**

« Il faut que nous allions vers plus de modernité »

Jeune associé de Forum Finance, Alban Janssens de Bisthoven incarne cette nouvelle génération de gérants appelée à servir une nouvelle génération de clients. Un renfort précieux pour un groupe qui fête cette année ses trente ans et porte une attention toute particulière au renouvellement de ses cadres.



Quel regard portez-vous, en tant que jeune associé de Forum Finance, sur la gestion de fortune et sur les évolutions à lui apporter ?

Elle doit en effet évoluer parce que nous devons, d'une façon ou d'une autre, suivre le rythme que nos clients impriment. Et il a tendance à s'accélérer avec le temps. Nous sommes tenus de nous concentrer encore plus sur la performance, de nous rendre beaucoup plus disponibles et d'utiliser les outils avec lesquels nos clients ont eux-mêmes l'habitude de travailler. Je pense bien évidemment au digital et à toutes ses applications.

Il faut que nous allions vers plus de modernité, jusque dans les solutions d'investissement où nous devons couvrir davantage de bases, comme par exemple l'impact, l'ESG, mais aussi le private equity et les digital assets. Nous ressentons clairement ces attentes chez les plus jeunes de nos clients, ceux qui ont moins de cinquante ans.

Quels types de profils présentent-ils ?

Certains d'entre eux ont reçu la fortune que leur ont transmis leurs aînés, dans le cadre d'une transmission patrimoniale, que ce soit sous forme de donations, de contrats d'assurance-vie, de trusts ou encore de fondations. Mais nous voyons aussi arriver une nouvelle clientèle d'entrepreneurs qui ont construit eux-mêmes leur fortune, leur patrimoine, en ayant réussi à bien développer puis à bien revendre leur entreprise. Ils représentent une part importante du portefeuille clients de Forum Finance. C'est aussi notre marque de fabrique.

Le renouvellement des associés chez Forum Finance s'accompagne donc du renouvellement de la clientèle ?

Oui, ce renouvellement se produit de manière naturelle. Les jeunes associés attirent assez logiquement de plus jeunes clients. Il y a une certaine jeunesse qui se dégage de Forum Finance. Les clients le

sentent et je crois que cela leur plait. Aujourd'hui, toutes les tranches d'âge sont représentées au sein du collège des associés. Vous avez des quadragénaires, des quinquagénaires et bien évidemment des sexagénaires qui sont prêts à passer le relais d'ici quelques années et qui ont su s'organiser en conséquence.

Les jeunes générations consomment-t-elles les services financiers différemment de ses aînés ?

Au-delà des produits type crypto, NFTs, impact, je trouve que les nouvelles générations sont beaucoup plus attentives aux rendements que génèrent leurs portefeuilles. Elles demandent aussi davantage de disponibilité, voire de réactivité, de leur part de leurs gérants, parce qu'elles ont grandi dans l'instantanéité, l'immédiateté. Leur temporalité, c'est le clic de souris.

Quels nouveaux services voulez-vous mettre en place pour ces nouvelles générations?

Nous avons d'abord à leur égard un devoir d'éducation, d'information à remplir. Nous devons les sensibiliser aux métiers de la gestion de fortune et à la valeur qu'ils permettent de générer. Nous devons aussi les préparer à la gestion de leur patrimoine, devenue avec le temps de plus en plus complexe. Nous consacrons beaucoup de temps à ces questions. Nous organisons beaucoup de rencontres avec nos clients pour aborder tous ces points. Nous avons même lancé nos propres NextGen Sessions, qui nous permettent en retour de mieux comprendre les aspirations de nos clients. Nous voulons être le plus possible à leur écoute et les échanges que nous développons avec eux nous semblent indispensables.

Quel est le profil type du nouveau gérant, capable de gérer cette nouvelle clientèle ?

Je pense sincèrement que le bagage technique, qui s'acquiert avec le temps, au contact d'autres professionnels, doit passer au second plan. Pour moi, c'est davantage une affaire d'attitude, de tempérament, de comportement. Il ne sert à rien d'avoir une connaissance encyclopédique des marchés si vous n'êtes pas d'abord dynamique, enthousiaste, curieux. La curiosité, c'est très important. Elle va décider de la qualité de la relation que vous allez établir avec vos clients et de la confiance que vous allez pouvoir leur inspirer. Éprouver de l'empathie pour ses clients permet d'anticiper davantage leurs problèmes et mettre plus facilement en œuvre les solutions adéquates.

Alban Janssens de Bisthoven

Forum Finance

Alban Janssens de Bisthoven est responsable de l'ingénierie patrimoniale chez Forum Finance. Il a rejoint le Groupe en 2018 et il en est devenu associé en 2021. Alban a commencé sa carrière en tant qu'avocat aux Pays-Bas et en Belgique, puis a passé 11 années au sein de l'équipe Wealth Planning chez Julius Baer à Genève. Alban est titulaire d'un Master en Droit, d'un Master en Droit des Affaires et d'un Master en Droit Fiscal.